

Geneva Trade & Development Forum
“Trade as a development tool: partnerships and policies”

Septembre 2008, Crans Montana

Table ronde III : Perspectives pour les populations exclues : création d’emplois, commerce pro-pauvre et travail décent

***Les micro-activités agro-alimentaires et commerciales
et la réduction de la pauvreté en Afrique sub-saharienne***

Nicolas Bricas (Cirad, UMR Moisa) et Cécile Broutin (Gret)
Avril 2008

Avec l’appui de :

*Ministère Français des Affaires étrangères et européennes ;
Ministère Français de l’économie, de l’industrie et de l’emploi ;
Agence Française de Développement*



Résumé

La hausse des prix des produits agricoles sur les marchés internationaux a de graves conséquences sur la sécurité alimentaire en Afrique. Elle touche plus particulièrement les pays fortement dépendants des importations alimentaires pour nourrir leur population. Elle remet, plus que jamais, le rôle de l'agriculture vivrière marchande au cœur des enjeux pour sortir de la crise. Ce secteur ne se limite pas aux producteurs agricoles comme on l'oublie trop souvent. Il concerne aussi des millions de personnes exerçant des activités qui assurent la connexion entre les producteurs et les marchés de consommation : activités de transformation agroalimentaire (extraction d'huile, broyage des céréales ou des racines et tubercules, séchage du poisson, etc.), de commercialisation et de distribution ou encore de restauration.

C'est d'une part par ce secteur que les produits circulent, sont acheminés vers des marchés, sont stockés, sont adaptés à la demande des consommateurs et leur sont distribués. C'est d'autre part par l'intermédiaire de ces activités que les incitations du marché sont transmises aux producteurs, en termes de quantité, de qualité et de prix requis. Ce secteur est dans une situation paradoxale : il joue un rôle crucial de courroie d'entraînement du secteur agricole par le développement des marchés domestiques et est pourtant peu pris en compte dans politiques publiques. Celles-ci se limitent bien souvent à considérer d'un côté des producteurs agricoles ruraux et de l'autre des consommateurs urbains, faisant fi de tout ce secteur qui fait le lien entre eux et régule ainsi offre et demande.

Le présent document vise en premier lieu à attirer l'attention des décideurs sur l'importance de ce secteur, s'interrogeant au passage sur les causes de sa marginalité politique. Il montre ensuite que, non seulement ce secteur joue un rôle crucial pour connecter l'offre agricole au marché alimentaire domestique, mais qu'il recèle un potentiel important pour la sécurité alimentaire et la lutte contre la pauvreté.

La dernière partie propose quelques pistes d'action et de politiques pour favoriser et accompagner le développement de ce secteur. Quatre grands axes de politiques publiques peuvent être envisagés pour renforcer le rôle de ce secteur dans la sécurité alimentaire et la réduction de la pauvreté: a) la reconnaissance politique de ce secteur ; b) l'amélioration, voire la réforme de l'environnement des affaires afin de lever les entraves au développement du secteur ; c) la mise en place d'un dispositif d'appui aux micro-activités par le développement d'un offre de services adaptés (formation, conseil, recherche, information, crédit, etc.) ; d) la prise en compte explicite des critères de sécurité alimentaire et de réduction de la pauvreté et des inégalités dans la définition, la mise en œuvre et le suivi-évaluation des programmes.

Introduction

La hausse des prix des produits agricoles sur les marchés internationaux a de graves conséquences sur la sécurité alimentaire en Afrique. Elle touche plus particulièrement les pays fortement dépendants des importations alimentaires pour nourrir leur population. Elle remet, plus que jamais, le rôle de l'agriculture vivrière marchande au cœur des enjeux pour sortir de la crise. Ce secteur ne se limite pas aux producteurs agricoles comme on l'oublie trop souvent. Il concerne aussi des millions de personnes exerçant des activités qui assurent la connexion entre les producteurs et les marchés de consommation : activités de transformation agroalimentaire (extraction d'huile, broyage des céréales ou des racines et tubercules, séchage du poisson, etc.), de commercialisation et de distribution ou encore de restauration. C'est d'une part par ce secteur que les produits circulent, sont acheminés vers des marchés, sont stockés, sont adaptés à la demande des consommateurs et leur sont distribués. C'est d'autre part par l'intermédiaire de ces activités que les incitations du marché sont transmises aux producteurs, en termes de quantité, de qualité et de prix requis. Ce secteur est dans une situation paradoxale : il joue un rôle crucial de courroie d'entraînement du secteur agricole par le développement des marchés domestiques et est pourtant peu pris en compte dans politiques publiques. Celles-ci se limitent bien souvent à considérer d'un côté des producteurs agricoles ruraux et de l'autre des consommateurs urbains, faisant fi de tout ce secteur qui fait le lien entre eux et régule ainsi offre et demande.

Le présent document vise en premier lieu à attirer l'attention des décideurs sur l'importance de ce secteur, s'interrogeant au passage sur les causes de sa marginalité politique. Il montre ensuite que, non seulement ce secteur joue un rôle crucial pour connecter l'offre agricole au marché alimentaire domestique, mais qu'il recèle un potentiel important pour la sécurité alimentaire et la lutte contre la pauvreté. La dernière partie propose quelques pistes d'action et de politiques pour favoriser et accompagner le développement de ce secteur.

Les micro-activités agroalimentaires : le paradoxe de leur marginalité politique

Par micro-activités agroalimentaires sont considérées ici les activités menées, à l'échelle individuelle ou en groupements, de transformation physique¹ et de commercialisation des produits agricoles, de l'élevage et de la pêche. Y sont intégrées les activités commerciales de

¹ Séparation, séchage, fragmentation, extraction, fermentation, mélanges, traitements thermiques, conditionnement, etc.

préparation de repas (restauration) et le micro-commerce de produits, bruts, transformés, voire prêts à consommer.

En Afrique sub-saharienne, la très grande majorité de ces activités est menée par les femmes, détentrices des savoir-faire techniques de transformation et des compétences en matière de qualification des produits alimentaires. Bien souvent, ces activités mobilisent au démarrage des savoir-faire et des outils de la cuisine domestique. En devenant des activités partiellement puis entièrement commerciales, en changeant progressivement d'échelle, ces activités deviennent évoluent parfois vers de véritables entreprises, intégrant alors des innovations dans les techniques utilisées (mécanisation), l'organisation du travail (chantiers collectifs d'entraide, salariat, entreprises de prestation de service) voire les produits commercialisés (produits conditionnés ou véritables nouveaux produits). Il ne s'agit donc pas seulement d'activités de survie, de refuges pour toutes les femmes qui n'ont pas accès à une activité du secteur formel. Certaines activités, même menées à très petite échelle, sont considérées, par les femmes elles-mêmes, comme de véritables professions, susceptibles alors d'évoluer vers de petites entreprises. D'une façon générale, ce secteur constitue un vivier de savoir-faire et de compétences qui, s'il est soutenu, évolue, en partie, vers des entreprises de plus grande envergure. Le tableau 1 en annexe présente une typologie de ce secteur agro-alimentaire à petite échelle et le tableau 2 fournit divers exemples de celles identifiées en Afrique sub-saharienne.

Même si on voit émerger depuis une vingtaine d'années des petites entreprises, la très grande majorité des activités restent menées à l'échelle individuelle et mobilisent ainsi en Afrique saharienne des millions de femmes. Elles interviennent dans pratiquement toutes les filières : céréales, racines et tubercules (farines, semoules, pâtes et boissons fermentées, couscous et autres produits roulés, etc.) ; viandes et poissons (salé, séché, fermentés, etc.) ; oléagineux (huiles) ; fruits (séchés, en jus, etc.) ; produits laitiers, produits condimentaires de cueillette, etc.

Comment expliquer, malgré l'importance de ce secteur, sa si faible prise en compte dans les politiques ? Divers facteurs peuvent être avancés :

Parce que ces activités sont féminines, se sont constituées à partir des savoir-faire domestiques, elles ne sont pas véritablement reconnues comme des métiers à part entière comme le sont les artisans des secteurs du métal ou du bois par exemple. Ainsi, ces activités sont souvent absentes des chambres de métiers, dominées par les activités masculines de manufacture ou de service ainsi que les autres chambres consulaires et les organisations représentant le secteur privé.

Parce qu'elles sont menées à très petite échelle, individuelle pour la plupart, le plus souvent à domicile, qu'elles fournissent au départ des revenus d'appoint, elles ne sont pas considérées comme apportant une valeur ajoutée significative et donc dignes d'être considérées dans les politiques de développement. Elles apparaissent même plutôt comme des produits du sous-développement et par conséquent comme des activités appelées à disparaître avec l'industrialisation du secteur agro-alimentaire. Elles sont jugées archaïques, peu performantes parce que manuelles, et sont même parfois considérées plus encombrantes qu'utiles, comme en témoignent les traitements qu'elles subissent aux abords des marchés ou dans les rues où elles s'accumulent. Seules les petites entreprises mécanisées dont les responsables sont capables de dialoguer avec des services de l'Etat et des opérateurs de programmes de développement et d'en jouer les jeux, font l'objet d'un début de reconnaissance et d'attentions. Elles commencent ainsi à pouvoir accéder au crédit, aux conseils, aux expérimentations techniques, aux formations, même si ces appuis restent encore très timides. Les autres restent en dehors du jeu.

Relevant du secteur dit "informel", ces activités sont à la fois très visibles sur les marchés et dans les rues ou les villages mais quasiment invisibles dans les institutions. Elles ne sont pas recensées, ne disposent que rarement d'instances de représentation. A l'heure des programmes de développement participatifs, elles ne peuvent donc être facilement mobilisées pour faire valoir leurs intérêts ou leurs besoins.

Elles interviennent enfin dans le secteur agro-alimentaire. Or, dans les pays à forte insécurité alimentaire, la priorité a longtemps été donnée à la production agricole dans une vision essentiellement quantitative d'équilibre offre/demande. La très faible importance de la recherche agroalimentaire dans les Systèmes nationaux de recherche agronomique ou à la FAO en témoigne encore aujourd'hui. Les politiques alimentaires ont été longtemps dominées par l'idée que la qualité était une préoccupation des sociétés de satiété alors que la quantité était le principal problème des pays pauvres. Au mieux, ce secteur a été reconnu comme pouvant contribuer à augmenter le disponible alimentaire en réduisant les pertes post-récolte.

L'ensemble de ces facteurs explique donc la marginalisation politique dont ce secteur a fait l'objet. Or l'agriculture vivrière commerciale ne pourra prendre, d'avantage qu'elle ne le fait déjà, la relève des importations pour assurer la sécurité alimentaire de la population, en négligeant le secteur qui connecte cette agriculture aux marchés. L'attention à porter à ce secteur pourrait cependant être avivée par la prise de conscience de son rôle actuel et potentiel dans la sécurité alimentaire et la lutte contre la pauvreté.

Le rôle des micro-activités agroalimentaires et commerciales dans la sécurité alimentaire

La contribution à la sécurité alimentaire et la compétitivité des produits des micro-activités agroalimentaires et commerciales dépendent des filières. Certaines d'entre elles sont dominées par des produits industriels et/ou importés, d'autres par des produits transformés à petite échelle ou commercialisés bruts.

La part du secteur des micro-activités dans la valorisation des produits domestiques est en générale dominante. Au Cameroun², les produits vendus sous forme brute par le micro-commerce (plantains, maïs en grain, fruits et légumes) ou issus du secteur des micro-entreprises de

² Si le Cameroun ne peut être considéré comme un pays représentatif de toute l'Afrique subsaharienne, il n'en est pas pour autant un pays atypique de cette région. Au nord, l'alimentation est dominée par les céréales et est assez similaire aux situations sahéliennes. Au sud et à l'ouest, elle est dominée par les racines, tubercules et bananes et est similaire aux situations d'Afrique centrale.

transformation (farines, bâtons de manioc, huile de palme, poisson séché, etc.) représentent plus des trois quarts des produits nationaux et plus de la moitié du marché alimentaire national en valeur. Le reste provient des importations et du secteur industriel.

L'un des intérêts de la transformation agroalimentaire est qu'elle permet de conserver les aliments plus longtemps et de réduire les pertes. Elle contribue ainsi largement à la régulation du marché atténuant les variations saisonnières de prix. Par exemple, le spectaculaire développement des cossettes d'igname séchées au Nigeria et au Bénin a permis de réduire les fluctuations de prix d'un facteur de 1 à 2 au cours de l'année, alors qu'il est de 1 à 6 pour les tubercules frais très périssables. On observe le même phénomène partout dans les filières poisson, lait voire manioc.

Alors que dans la transformation des produits, les femmes sont très largement dominantes, elles doivent se partager le marché avec les hommes concernant les activités strictement commerciales. Elles bénéficient alors moins facilement de crédit, de magasins fixes de stockage et sont souvent plus mobiles que les hommes. De ce fait, elles entretiennent une plus grande concurrence dans les filières. Elles s'avèrent efficaces, par la mobilisation de leurs réseaux relationnels, pour assurer la collecte des matières premières, en contrôler la qualité et les revendre au détail. Face aux oligopoles de grands commerçants "assis", les commerçantes peuvent constituer, si elles sont reconnues et appuyées, un puissant levier d'intermédiation entre agriculteurs et marché.

Mais le plus grand intérêt des produits issus des micro-activités réside dans leur accessibilité. Ils sont vendus partout et surtout à des prix et sous des formes, généralement très fractionnées et vendues au volume, adaptées aux contraintes des plus pauvres. À Accra, par exemple, le quintile des ménages les plus pauvres utilise 40 % de ses dépenses alimentaires à l'achat d'aliments de rue et de repas préparés, alors que le quintile des plus riches n'y consacre que 25 %. Ces aliments représentent plus de 30 % des calories pour le premier quintile et seulement 22 % pour le dernier quintile (Maxwell, Levin et al., 2000). À Abidjan, la petite restauration joue un rôle très important dans les stratégies alimentaires des ménages en crise. Elle permet de continuer à nourrir la famille en évitant les contraintes de redistribution élargie. (Akindès, 1991).

Le handicap majeur de ces produits reste cependant leur qualité sanitaire, même si les risques qu'ils font courir à la santé des consommateurs sont atténués par les délais très courts entre transformation et consommation, les circuits de commercialisation courts et les pratiques culinaires (cuissons longues et à haute température). Il y a là un champ important de progrès pour mieux maîtriser la qualité des produits sous contraintes de très faibles capacités d'investissement des opérateurs et dans un environnement défavorable à cette maîtrise : eau potable rare, forte pollution urbaine, peu d'aménagement d'aires de transformation ou de vente.

Dans la perspective d'une reconquête des marchés urbains par les produits vivriers domestiques, il faut veiller à ne pas opposer de façon simpliste le secteur des micro-activités et le secteur industriel comme si le second allait supplanter le premier. L'importance de chacun de ces secteurs dans les filières ne tient pas seulement à des facteurs technico-économiques (performances techniques, prix, économies d'échelles, etc.). Elle est également liée à des préférences des consommateurs et à leur plus ou moins grand attachement à des attributs de produits, que seuls certains secteurs sont susceptibles de proposer ou de rendre crédibles.

La naturalité, la fraîcheur, la typicité, l'authenticité, sont des attributs plutôt associés aux produits bruts et transformés du secteur des micro-activités agro-alimentaires et commerciales. La salubrité, la régularité, la stabilité sont plutôt associés aux produits industriels. On ne constate pas de tendance d'évolution de la demande alimentaire vers l'un ou l'autre de ces attributs. Ces deux

types d'attributs ne s'opposent pas ; ils se complètent. C'est au travers des combinaisons de produits, dans la cuisine et dans l'organisation des repas, associant des plats domestiques et les aliments de rue, que se construisent les styles alimentaires. Et c'est au travers de ces agencements que les consommateurs, à la fois, répondent à leurs besoins nutritionnels, se font plaisir, gèrent leurs relations sociales et construisent leur identité par le biais de l'alimentation. Ainsi du point de vue du consommateur, le secteur des micro-activités ne peut être considéré comme un secteur archaïque, appelé à s'effacer pour répondre à une demande évoluant vers des produits plus standardisés. Le maintien ou le nouveau développement, dans nombre de pays industrialisés et pour certaines filières, de produits de terroir, à forte typicité, basés sur des savoir-faire traditionnels, commercialisés au travers de circuits courts, est le témoignage de cette particularité du secteur agroalimentaire à maintenir un pluralisme de ces types d'entreprises.

La principale tendance d'évolution des styles alimentaires liée à l'urbanisation de l'ASS est la diversification des produits et des pratiques. Les produits importés comme le riz ou le pain jouent un rôle dans cette diversification mais ils n'en n'ont pas l'exclusivité. Les femmes transforment et vendent une grande diversité de produits vivriers, provenant de diverses origines géographiques et culturelles. C'est ainsi que l'on voit des aliments typiques de certaines régions se diffuser depuis une vingtaine d'année bien au-delà de leurs territoires d'origine, passant les frontières (produits du manioc par exemple). Les femmes innovent en proposant de nouveaux produits adaptés aux modes de vie citadins et d'avèrent particulièrement réceptives à toute idée nouvelle.

Le rôle des micro-activités agro-alimentaires et commerciales dans la réduction de la pauvreté et des inégalités

Par réduction de la pauvreté et des inégalités, on entend non seulement la contribution de ce secteur à la génération de ressources monétaires, mais aussi sa capacité à augmenter les ressources relationnelles et cognitives, à sécuriser ces ressources, à renforcer le pouvoir des plus pauvres et à intégrer la plus grande part possible de population dans son développement.

La plus grande difficulté pour analyser, au plan macro-économique, la contribution des micro-activités agro-alimentaires et commerciales à la génération de revenus tient au fait qu'elles sont statistiquement mal repérées dans les comptes des nations. Non seulement ces activités relèvent du secteur "informel" mais, lorsque celui-ci est appréhendé, les activités agroalimentaires sont confondues avec les activités agricoles ou commerciales ou ne sont simplement pas prises en compte car considérées comme activités secondaires des ménages (Charmes, 2000). Ainsi le Burkina Faso dispose de données relativement précises sur les emplois. En 1985, le recensement du secteur informel non agricole indiquait 220 000 emplois, majoritairement urbains (54,5 %) et masculins (59,1 %). En comptabilisant – ce qui n'est généralement pas fait dans les comptes nationaux – les activités secondaires, saisonnières et les doubles activités, le nombre d'emplois était de 885 000, soit quatre fois plus ! Ces emplois apparaissaient alors majoritairement ruraux (85 %) et féminins (68,9 %). Le détail de ces activités secondaires n'est pas complet mais il permet de recenser par exemple plus de 100 000 femmes occupées à la production et commercialisation du dolo (bière de sorgho rouge) et environ 45 000 fabricantes vendeuses de beignets (Charmes, 1989).

Quelques études spécifiques en Afrique, basées notamment sur des recensements d'activités, permettent d'estimer l'importance du secteur informel dans le PNB et l'emploi (Tableau 3).

Tableau 3 : la part du secteur informel dans le PNB et l'emploi de quelques pays africains

	Bénin	Kenya	Mali	Tchad
% informel dans PNB total	27,3 %	18,4 %	23 %	31 %
% informel dans PNB non agricole	42,7 %	25 %	41,7 %	44,7 %
% informel dans emploi total	41 %	28,8 %	13,3 %	11,5 %
% informel dans emploi non agricole	92,8 %	71,6 %	78,6 %	74,2 %

À ces activités relevant directement de la transformation et de la commercialisation agroalimentaire, il faut ajouter les activités qui leur sont complémentaires : artisans du secteur métal-mécanique ou du bois, fabricants d'équipements de transformation, fournisseurs de produits et services intermédiaires (emballages, énergie, maintenance), transporteurs et manutentionnaires.

Comparé au secteur industriel, les micro-activités agro-alimentaires et commerciales distribuent donc des revenus à un nettement plus grand nombre de ménages. La "contrepartie" de ce caractère déconcentré est un niveau de rémunération globalement faible. Les enquêtes menées sur le secteur révèlent en effet une forte hétérogénéité des niveaux de revenus, mais la majorité des activités ne permettent d'assurer que des revenus d'appoint aux ménages, même si ces revenus, comme on le verra, ont une utilité toute particulière. Elles correspondent aux activités dites "de survie" ou "d'occupation" de la typologie présentée en annexe. Une étude réalisée en 1998 à Accra (Ghana) par l'International Food Policy Research Institute (Ifpri) montre ainsi que 32 % des vendeuses d'aliments de rue étaient en situation d'insécurité alimentaire et que 62 % d'entre elles pouvaient être considérées comme vulnérables (Maxwell, Levin et al., 2000). Les activités plus permanentes, où existe généralement une barrière d'entrée en termes de capital financier ou de savoir-faire, assurent cependant des revenus généralement plus élevés. Ceux-ci peuvent être équivalents ou supérieurs aux salaires du secteur privé à niveau de qualification égale.

L'intérêt de ce type d'activité est qu'elles sont relativement accessibles même pour les plus démunis. Les investissements de départ en capital financier et en compétences sont limités. Là encore, il faut distinguer les micro-activités des petites entreprises. Les premières sont souvent temporaires et peuvent être considérées comme des "prolongements marchands" d'activités domestiques. L'équipement peut être celui du ménage. Le savoir-faire peut être acquis auprès des aînés de la famille. Les petites entreprises ne sont par contre accessibles qu'avec un investissement initial, financier ou en termes de compétences, plus élevé. L'acquisition des compétences par l'apprentissage intergénérationnel ne suffit plus, mais la formation professionnelle pour ce type de métier est quasiment absente.

Si les revenus générés par ces véritables micro ou petites entreprises, telles que définies dans la typologie en annexe, peuvent suppléer à la perte de revenus salariés, voire même assurer une aisance financière qui dépasse largement la survie, ceux-ci ne sont pas forcément accumulés pour un réinvestissement dans l'activité comme cela a été montré dans de nombreuses situations.

Lorsqu'ils sont redistribués hors du ménage, ces revenus sont souvent réinvestis dans d'autres activités économiques de taille modeste confiées à des personnes du réseau familial ou social. Cette redistribution correspond à la fois à une stratégie de diversification des risques et à un tissage ou un entretien de réseaux sociaux (Lopez & Muchnik, 1997). C'est en ce sens que divers auteurs insistent sur la prédominance de la dimension sociale du secteur informel. Ils proposent de ne pas considérer ce secteur comme une simple économie de la « débrouille » individualiste, mais plutôt comme une économie sociale ou populaire. L'économique et le social n'y sont plus opposés mais au contraire intimement liés (Engelhard, 2000 ; Ndione, 1992 ; Penouil, 1992).

À plusieurs titres, les micro-activités agro-alimentaires et commerciales contribuent, là encore pour le plus grand nombre, à renforcer les capacités et le pouvoir de ceux qui les exercent. Parce que très largement dominées par les femmes, ces activités génèrent des revenus qui sont, davantage que ceux des hommes, investis dans l'éducation et la santé des enfants. Ces activités contribuent ainsi à la construction de capital humain pour de larges parts de la population rurale et urbaine.

Le fonctionnement de ces activités s'appuie étroitement sur des réseaux sociaux de divers types qui contribuent largement à réduire les risques. Mais ces activités servent aussi à étendre et entretenir ces réseaux. Ceux-ci permettent notamment aux femmes d'acquérir plus de mobilité, d'autonomie et de renforcer leur pouvoir, même s'il reste encore de larges progrès à faire pour que celui-ci s'exerce d'avantage dans la vie publique.

Ces réseaux ne sont donc pas seulement à considérer comme des ressources, comme un capital social dont la seule finalité est leur mobilisation au service d'activités économiques. Le tissage de relations sociales est aussi une fin en soi. C'est en ce sens que ce secteur peut être considéré sous l'angle d'une économie sociale ou solidaire, et par conséquent comme ressort possible d'un programme de développement axé sur la finalité humaine. Une telle perspective suppose alors de changer de regard sur ce secteur et de le considérer non plus comme un problème à résoudre mais bien comme une ressource à valoriser.

Il faut, pour finir, revenir au caractère hétérogène de ce secteur pour s'interroger sur le rôle que peuvent jouer les deux grands types d'activités que l'on peut distinguer : activités de subsistance d'un côté et petites entreprises de l'autre. Si le premier type est très largement majoritaire et le second plus émergent, c'est à la fois lié aux barrières à l'entrée et aux débouchés de chacun de ces types d'entreprises. L'évolution passée du secteur montre que l'Afrique subsaharienne n'a pas connu un processus qui aurait vu la transformation des activités de subsistance en micro puis petites entreprises comme on l'a observé dans d'autres pays.

D'une part, aucune politique n'a encouragé volontairement le développement de ces activités, la priorité des pouvoirs publics et des bailleurs de fonds ayant été longtemps donnée aux grands programmes agro-industriels. L'amélioration des conditions d'accès à des investissements, des formations, des technologies, ne s'est pas faite et a limité les possibilités pour certaines activités d'évoluer.

D'autre part, la faible solvabilité du marché et sa capacité à payer l'incorporation de valeur ajoutée sous forme d'attributs de qualité et de services dans les aliments ont limité le développement de petites entreprises. Il faut dire que la croissance urbaine a été tellement rapide que le défi d'assurer de nouveaux emplois rémunérateurs pour tous était difficile à relever. Cette évolution a freiné l'émergence d'un segment solvable de marché suffisamment large pour entraîner le développement d'entreprises plus porteuses de croissance. Si l'on peut espérer avec le

ralentissement de la croissance urbaine une augmentation de la solvabilité du marché, on peut alors faire l'hypothèse que les petites entreprises qui ont émergé ces dernières décennies représenteront un vivier d'expériences et de modèles dont pourront bénéficier le plus grande masse des activités du secteur. Leur taille limitée, la typicité des produits qu'elles proposent, devraient constituer, mieux que les grandes industries, des modèles plus proches des conditions des micro-activités. L'augmentation de cette solvabilité du marché suppose cependant que l'environnement macro-économique des pays d'Afrique subsaharienne contribue lui aussi à enrayer la paupérisation du continent.

Pistes d'interventions des politiques publiques

Quatre grands axes de politiques publiques pour renforcer le rôle de ce secteur dans la sécurité alimentaire et la réduction de la pauvreté peuvent être distingués : a) la reconnaissance politique de ce secteur ; b) l'amélioration, voire la réforme de l'environnement des affaires afin de lever les entraves au développement du secteur ; c) la mise en place d'un dispositif d'appui aux micro-activités par le développement d'une offre de services adaptés (formation, conseil, recherche, information, etc.) ; d) la prise en compte explicite des critères de sécurité alimentaire et de réduction de la pauvreté et des inégalités dans la définition, la mise en œuvre et le suivi-évaluation des programmes.

Reconnaître le secteur et appuyer l'émergence d'organisations professionnelles

Reconnaître pleinement la place du secteur des micro-activités agro-alimentaires et commerciales dans l'économie nationale et favoriser l'émergence d'organisations professionnelles sont des préalables à la définition de politiques publiques favorables au développement de ce secteur. Ceci suppose de disposer de recensements exhaustifs des activités et de réaliser des enquêtes sur échantillon pour estimer les contributions de ces activités en termes de revenus et de valeur ajoutée. Ces travaux, encore rarement, ou très incomplètement, réalisés en Afrique subsaharienne, permettraient d'envisager de distinguer ce secteur dans la comptabilité nationale, d'élaborer des nomenclatures nationales des métiers et de définir un statut juridique spécifique et plus clair pour les acteurs, statut basé sur une meilleure connaissance du fonctionnement des activités. L'enjeu est à la fois de mieux faire correspondre les comptes nationaux avec la réalité des activités économiques du pays et de reconnaître l'importance et la légitimité politique de ce secteur. C'est notamment parce que son importance économique est mal comptabilisée, que ce secteur fait l'objet de si peu d'attention.

Une meilleure prise en compte des besoins d'appui au développement de ce secteur suppose également l'existence d'acteurs sociaux organisés, capables de s'impliquer dans les processus l'élaboration et de suivi des politiques publiques. Pour cela, les États doivent s'engager davantage dans l'appui à l'émergence d'organisations professionnelles et s'assurer de leur participation dans les cadres de concertation avec le secteur privé. L'organisation des activités doit reposer sur une structuration au niveau local (régions, zones, bassins d'activités) pour renforcer la crédibilité et la représentativité des organisations nationales et par filières pour envisager des concertations interprofessionnelles. Dans de nombreux pays africains, les services de l'État, les chambres consulaires, les agences nationales de promotion du secteur privé, ont également besoin de renforcer leurs capacités et leur connaissance de ces activités pour pouvoir pleinement assumer leurs fonctions et être en mesure de reconnaître la contribution de ce secteur au développement économique du pays.

Améliorer l'environnement des affaires

L'amélioration, voire la réforme, de l'environnement des affaires est nécessaire pour lever les entraves au développement du secteur des micro-activités agro-alimentaires et commerciales. Ces entraves sont aujourd'hui d'autant plus importantes que les femmes qui entreprennent des micro-activités sont peu organisées pour faire valoir leurs intérêts, pour se défendre contre les multiples prédatons dont elles font l'objet de la part des agents publics (police, douanes, gendarmerie, contrôle sanitaire, etc.)

La révision de la législation est un enjeu important pour modifier les rapports avec l'État et les collectivités locales, améliorer les conditions de travail et la qualité des produits et éviter que de nombreux acteurs de ce secteur contournent les réglementations. Il s'agit notamment de créer les conditions d'une contribution effective et reconnue des micro-activités aux finances publiques en tenant compte de leurs capacités financières et de leurs modes de fonctionnement. Cette adaptation du contexte réglementaire concerne également la législation du travail et la protection sociale. Enfin, une concertation entre les différents acteurs (État, services de contrôle, transformateurs, consommateurs) doit être engagée pour améliorer la qualité des produits et favoriser l'acquisition progressive des compétences nécessaires à la maîtrise des risques sanitaires. L'objectif est de définir des normes et des pratiques d'autogestion de la qualité adaptées à la spécificité des produits et aux conditions de production et de commercialisation des micro-activités (circuits courts). Les efforts de qualité, mais aussi l'origine, les noms et la typicité des produits peuvent être valorisés par la création de marques collectives (groupements professionnels), ou de labels garantis par l'État, encore très rares, pour ne pas dire inexistantes, dans ce secteur d'activités.

Ce secteur doit être également davantage pris en compte dans les politiques macro-économiques, surtout commerciales. Il est particulièrement nécessaire que les études et réflexions menées sur la protection des marchés, suite au double processus de libération externe et interne du secteur agricole et agroalimentaire, considèrent les filières dans leur ensemble (et non uniquement les activités industrielles comme c'est souvent le cas), en examinant tous les critères de sécurité alimentaire et de réduction de la pauvreté. L'État et les collectivités locales doivent financer des investissements structurants, comme l'amélioration du réseau routier, la rénovation ou la création de marchés ou d'aires de production, les infrastructures pour généraliser l'accès à l'eau potable et à l'électricité. Ils peuvent en effet contribuer de façon non négligeable à la sécurisation et au développement des activités du secteur agroalimentaire ainsi qu'à l'amélioration de la qualité des produits.

La forte croissance du secteur vivrier marchand du fait de l'urbanisation accélérée depuis une vingtaine d'années a attiré quelques gros opérateurs qui spéculent et repercutent mal aux producteurs la hausse des prix à la consommation. Les politiques doivent donc aussi permettre au marché de mieux fonctionner et non pas se traduire par un total laisser faire qui permet aux plus puissants de profiter de positions avantageuses et accroît d'avantage les inégalités. Le rôle de l'information sur les marchés permettant d'améliorer la concurrence, les facilités de crédits commerçants sont ici des instruments cruciaux pour mieux réguler le marché.

Développer une offre de services adaptés

Un des éléments-clés de la définition de politiques d'appui au secteur des micro-activités agro-alimentaires et commerciales est le développement d'une offre de services adaptés aux spécificités et besoins des activités, en mesure de lever les contraintes qu'elles rencontrent. Les recommandations portent sur cinq principaux axes d'intervention : la formation, le conseil, l'information, la recherche et l'accès aux services financiers.

Les dispositifs de formation n'ont jusqu'à présent pratiquement pas investi la transformation agroalimentaire à petite échelle en Afrique. Leur ouverture vers ce secteur doit permettre d'une part la formation par apprentissage en alternance (école-entreprise) des jeunes pour qu'ils puissent entreprendre une activité dans un nouveau contexte technique, commercial et réglementaire. Cette ouverture doit permettre d'autre part de renforcer, par des formations continues, les compétences professionnelles des adultes en activité et faciliter leur acquisition de connaissances de base, dans un contexte où le taux d'analphabétisme est très élevé. Cette ouverture de la formation professionnelle à l'agroalimentaire nécessite de former des formateurs, de mobiliser (et souvent développer) des compétences en ingénierie de formation, et de définir des modalités de reconnaissances des compétences (certification et lien avec le secteur de l'éducation formelle) et de cofinancement entre acteurs publics, entreprises et individus.

Pour accroître leurs compétences, améliorer la gestion de leurs activités, maîtriser la qualité des produits, développer des circuits commerciaux, les micro-activités ont besoin d'accéder à des conseils de qualité, adaptés aux caractéristiques de leurs entreprises. Leurs modes d'organisation et de fonctionnement sont en effet différents de ceux du secteur industriel. Mais un travail en amont de formation des prestataires est nécessaire car très peu d'entre eux connaissent aujourd'hui suffisamment ce secteur et ses contraintes. Les micro-activités, comme les PME en Europe ou en Afrique, ne peuvent pas prendre en charge la totalité du coût de ces prestations, qui nécessitent, pour le conseil comme pour la formation, la mise en place de dispositifs de subvention (les chèques-formation ou chèques-conseil ou les fonds à frais partagés).

Que ce soit au stade de la création ou du développement des activités, les opérateurs, tout comme les prestataires de services, ont besoin d'informations surtout opérationnelles, plutôt que normatives et théoriques, dans les domaines techniques, commercial, économique, fiscal et juridique. Il est nécessaire d'appuyer des dispositifs décentralisés, de proximité, utilisant des médias adaptés à la cible des micro et petites entreprises (radios, cassettes, etc. et pas seulement Internet souvent peu accessible à ces opérateurs). Comme pour les autres dispositifs d'appui à ce public particulier, les services d'information, difficiles à rentabiliser, ne peuvent se développer qu'avec le soutien des pouvoirs publics. Ceux-ci doivent cependant inciter les structures de conseil aux entreprises à s'inscrire plus fortement dans une démarche économique de vente de leurs services et à augmenter leur capacité d'autofinancement.

Dans de nombreuses filières, des innovations techniques dans la transformation des produits se sont avérées un puissant levier d'amélioration de leur compétitivité et ont été à l'origine d'un développement important des micro-activités. La recherche publique est pourtant encore peu développée sur ce secteur alors qu'il reste de nombreux problèmes techniques à résoudre. Cependant, il ne s'agit pas simplement de renforcer les capacités des instituts qui manquent effectivement de moyens humains, matériels et financiers. Il est aussi nécessaire de promouvoir des démarches qui associent plus étroitement les opérateurs, dès les diagnostics techniques et tout au long du processus de recherche de solutions, d'où l'intérêt de renforcer les organisations professionnelles. Les connaissances sur les produits, les procédés artisanaux et les innovations techniques sont encore insuffisantes et cloisonnées. La capitalisation et les échanges d'expériences, non seulement entre chercheurs mais aussi entre opérateurs innovants, de pays agricoles similaires doivent être encouragés. Un effort important doit être fait pour reconstruire des mécanismes de diffusion des innovations après la quasi-disparition des dispositifs publics de vulgarisation.

Enfin, les dispositifs d'appui aux micro-activités doivent faciliter l'accès à des services financiers pour répondre aux besoins de crédit de fonctionnement et d'investissement. Le recours aux

instituts de microfinance (IMF) ou systèmes financiers décentralisés semble, dans bien des cas, la solution la plus pertinente, notamment pour les activités génératrices de revenus et les micro-entreprises, à condition de mettre en place des mécanismes spécifiques pour lever certaines contraintes identifiées. Les IMF disposent souvent de produits adaptés pour financer la trésorerie de petites activités économiques mais elles doivent trouver des solutions pour limiter les risques lorsque les montants deviennent plus élevés (supérieurs à 15 000 €), ou pour répondre à des besoins de crédit à moyen et long terme. Plusieurs pistes peuvent être explorées : création de sociétés de caution mutuelle, mise en place de lignes de crédits et fonds de garantie logés dans les IMF, fonds de bonification des intérêts, mise en place de systèmes de refinancement par des banques commerciales, assistance technique aux IMF et appui à de nouveaux partenariats entre IMF et structures d'appui non financier.

Explicitier la contribution des programmes à la sécurité alimentaire et la réduction de la pauvreté et des inégalités

Trois grands types de programmes de développement concernant les micro-activités agro-alimentaires et commerciales ont pu être identifiés. Ils reposent sur des approches différentes. Le premier regroupe des programmes qui cherchent à développer des filières. Le deuxième comprend les programmes d'appui au secteur privé dont certains se sont spécialisés sur les entreprises de petite taille. Enfin, le troisième rassemble des programmes et institutions qui interviennent dans un domaine spécifique en actionnant un ou plusieurs outils d'appui au développement évoqués précédemment : accès à des services financiers ou non financiers (formation, conseil, information) ou financement de travaux de recherches sur les équipements et procédés.

Il est fréquent que la contribution à la sécurité alimentaire et à la lutte contre la pauvreté soit mentionnée dans les objectifs de ces différents programmes et dispositifs à travers l'amélioration des revenus et la création d'emplois ou d'auto-emplois ou le renforcement de capacités. Cependant, elle est souvent peu explicitée dans les choix qui sont faits (filières, cibles, actions) et peu évaluée dans les dispositifs de suivi-évaluation et de mesure d'impacts.

Pour que cette contribution soit plus explicite, la définition des programmes devrait davantage reposer sur une analyse fine du contexte, sur l'explication des hypothèses qui sous-tendent la conception des programmes et sur des choix de groupe cible et d'actions qui ont des effets de levier les plus importants. Il s'agit d'une part de préciser, à partir d'un diagnostic, en dialogue avec les acteurs du secteur, la situation à modifier en qualifiant précisément quelles inégalités et quelles exclusions le programme cherche à combattre, en précisant la façon dont elles s'expriment et se matérialisent pour les différents groupes d'acteurs et en identifiant les facteurs qui les produisent ou les reproduisent. Il est nécessaire d'autre part d'explicitier la façon dont le programme pense modifier cette situation (hypothèses) pour raisonner la stratégie du programme par rapport à ces analyses et en garantir la pertinence.

La question du ciblage renvoie à deux stratégies possibles dans les cas des micro-activités : l'appui à des micro-entreprises "dynamiques" ou l'appui à des activités sources de revenus pour les pauvres. Elles ne s'opposent pas nécessairement et des stratégies hybrides peuvent être envisagées qui cherchent à intégrer l'ensemble des acteurs dans le programme.

Maximiser l'impact sur la sécurité alimentaire et la réduction de la pauvreté suppose également de se doter d'un dispositif de suivi-évaluation. Il permet de suivre l'avancée du programme, de vérifier la cohérence entre public visé et public touché, entre actions et objectifs et de repérer des problèmes éventuels et de les corriger (fonction de suivi et de pilotage). Il vise également à

objectiver l'atteinte des objectifs en termes de réduction de la pauvreté et des inégalités et de tirer les enseignements de l'action (fonction de capitalisation). De tels dispositifs nécessitent que des moyens soient prévus pour financer le suivi-évaluation et la capitalisation.

Enfin, la mise au point, l'adoption et la diffusion d'innovations, le développement significatif d'activités de transformation à petite échelle, la validation de dispositifs d'appui sont des processus longs qui nécessitent donc d'envisager une intervention sur des durées bien plus longues que les programmes classiques qui espèrent enregistrer des résultats visibles en trois ou six ans.

Conclusion


L'actualité des émeutes liées à la hausse des prix sur les marchés internationaux montre les limites d'un développement basé trop exclusivement sur l'insertion des économies dans le marché international instable. Elle remet au cœur des préoccupations des politiques le rôle de l'agriculture vivrière marchande.

Mais la nouvelle conquête des marchés urbains par la production domestique ne sera fera pas sans un secteur d'intermédiation efficace. Les micro-activités agro-alimentaires et commerciales disposent d'un double potentiel : elles constituent d'abord un important réservoir de gains de productivité comme les cas d'innovations qui s'y sont diffusées l'ont montré. Elles tendent à se développer ensuite par multiplication plutôt que par grossissement. En ce sens elles intègrent plus qu'elles n'excluent un très grand nombre de femmes, population à la fois plus vulnérable et qui investit d'avantage, dès qu'elle en a les moyens vers la santé et la formation des jeunes. Ce secteur apparaît ainsi comme un modèle intéressant de croissance redistributive.

Références

Les arguments, données, exemples et l'ensemble des références mobilisées qui complètent et étayent le présent article sont présentés dans l'ouvrage : Broutin C. et Bricas N., 2006. Agroalimentaire et lutte contre la pauvreté et les inégalités en Afrique subsaharienne. Le rôle des micro et petites entreprises. Paris, Editions du Gret, Coll Etudes et travaux, 128 p.

Tableau 1 : Typologie des activités agroalimentaires à petite échelle (Nadia Bentaleb, Nicolas Bricas, Cécile Broutin, Fatou Ndoye, Khanata Sokona, Babacar Touré)

Termes utilisés dans l'étude ALPA	Activités de subsistance	Micro entreprise	Petite entreprise	Moyenne entreprise
Termes équivalents	Activité Génératrice de Revenus (AGR) Occupation	Très Petite Entreprise (TPE)		
CONDITIONS D'ENTREE DANS L'ACTIVITE				
Savoir-faire	Pas de savoir-faire technique spécifique	Savoir-faire technique spécifique		
Type d'équipement	Utilisable pour la cuisine familiale	Utilisable pour la cuisine de grandes familles	Spécifique pour les activités de l'entreprise	
Capital financier de démarrage	Mobilisable sur épargne personnelle et réseau de proximité		Recours nécessaire à du crédit informel ou formel	
CARACTERISTIQUES DE FONCTIONNEMENT				
Local	Souvent à domicile, pas de local indépendant, ou sur lieu fixe (milieu rural)	Souvent local spécialisé à domicile ou sur un lieu fixe (milieu rural)	Local indépendant	
Employés	Pas d'employés Auto-emploi	Auto-emploi + MO familiale ou apprentis	Patron + MO familiale + quelques employés permanents rémunérés + MO temporaire	Patron + personnel spécialisé + employés + MO temporaire
Organisation des activités	Le responsable assure toutes les fonctions		Distinction des fonctions entre employés	
Type de marché	Marché de proximité, vente directe aux clients			Marchés distants, niches de marchés, vente via distributeurs
Importance du revenu	Revenu d'appoint, de subsistance	Revenus pouvant assurer les besoins d'une famille entière	Revenus permettant des investissements dans l'entreprise.	
STRATEGIE DE L'ACTIF				
Métier	Activité non reconnue par l'actif comme un métier	Activité reconnue par l'actif comme un métier		

Stabilité	Activité temporaire	Activité stable, permanente mais qui peut n'être que saisonnière quand inféodée à disponibilité en matière première périssable (ex. igname, fruits, régime de palme)		
Statut social de l'activité	Pas de nom	Pas de nom de l'entreprise affiché	Nom de l'entreprise affiché sur le local et/ou sur les produits	
Engagement du responsable dans l'activité	Activité d'appoint, pas de souhait d'investir dans l'activité	Volonté de s'investir dans l'entreprise au moins en temps	Investissements matériels dans l'entreprise (local, équipement) et immatériels (réseau)	
Stratégie d'évolution	Peu de stratégie d'évolution	Stratégie de reproduction	Stratégie de croissance par multiplication ou grossissement	
Termes utilisés dans l'étude ALPA	Activités de subsistance	Micro entreprise	Petite entreprise	Moyenne entreprise
RELATIONS AVEC L'ENVIRONNEMENT INSTITUTIONNEL				
Financement	Accès au micro-crédit décentralisé		Compte bancaire (dépôts et découverts) Recherche de crédits	Accès au crédit bancaire
Appui-conseil	Rarement connecté	Souvent réactif	Recherche d'appuis et conseils	Capacité à payer l'appui et le conseil
Organisations collectives	Associations de commune activité à but le plus souvent social (tontines)	Associations de commune activités à but social et parfois économique	Parfois associations professionnelles	Souvent associations professionnelles ou syndicats
Statut juridique	Pas de statut juridique	Parfois enregistré au registre du commerce	Souvent enregistré au registre du commerce	Enregistré
Impôts et taxes	Taxes et patentes municipales si vente fixe (urbains)	Taxes et patentes municipales si vente fixe + Impôt Sect. Informel s'il existe (ex. Burkina)		Taxes et impôts
Déclaration des salariés et cotisations sociales	Non			Rare
EXEMPLES				

	Productrice-vendeuse de beignets (< 10 kg/j) dans la rue Productrice-vendeuse de glaces en sachets à domicile Productrice-vendeuse de lait caillé à base de poudre	Fabricante-vendeuse de couscous, semoule frais Fabricante de poisson séché Productrice-vendeuse de lait caillé à base de lait frais (savoir-faire important)	Meunier ou décortiqueur en prestation de service Atelier mécanisé et produits céréaliers secs en sachets	UCODAL (Mme Mariko) SODEPAL (Mme Zoundi)
	MPEA : Micro et Petites Entreprises Agroalimentaires			
		ENTREPRISE		
			PME : Petite et Moyenne Entreprise	
	SECTEUR INFORMEL			SECTEUR FORMEL

Tableau 2 : Quelques exemples de produits alimentaires transformés des secteurs industriels et des micro et petites entreprises agroalimentaires en Afrique sub-saharienne

(Les lettres entre crochet indiquent le pays ou la région d'origine du produit)

	Produits du secteur industriel	Produits du secteur des micro et petites entreprises agroalimentaires
CEREALES		
Maïs, mil, sorgho, fonio, tef	Semoule et farine Bière	Semoules (ex. <i>sanxal</i> [SN]), farines, beignets, bouillies, couscous et granules (ex. <i>céré</i> , <i>araw</i> [SN], <i>ciakry</i> [SN], <i>dégué</i> [BF]), pâtes fermentées (ex. produits dérivés du <i>mawé</i> de maïs : <i>ablo</i> , <i>akassa</i> , <i>amiwo</i> , <i>lio</i> [BJ]), crêpes (ex. <i>ingera</i> [ET]), beignets et galettes (<i>avoumi</i> , <i>kléklé</i> , <i>massa</i> , <i>talé-talé</i> [BJ]), boissons fermentées (ex. <i>dolo</i> [BF], <i>chakpalo</i> [BJ], [BF] [TG]), <i>bilbil</i> [CM]) + Décortiqueuses et moulins en prestation de service
Riz	Riz blanchi	Riz blanchi, Riz étuvé Semoule et farine de riz + Décortiqueuses en prestation de service
RACINES et TUBERCULES		
Manioc		Semoule (ex. <i>gari</i> [BJ], [NC], [TG]), farine (ex. <i>foufou</i>), granules (ex. <i>attiéké</i> [CI]), pâtes fermentées en "pain" (ex. <i>chikwangue</i> [CG], <i>kwangua</i> [CD]) ou "bâtons" (ex. <i>bibolo</i> , <i>miondo</i> [CM]), cossettes [GU], + Râpes et presses en prestation de service
Igname	Flocons	Cossettes et farines [BJ], [NC], [TG] Igname pilée fraîche [BJ], [NC], [TG] Igname pilée séchée [BJ], [NC], [TG]
HUILES		
Palme	Huile raffinée Oléine rouge	Huiles non raffinée (tous les pays producteurs de palmiers) [AOC], [AFC] + Presses ou malaxeurs en prestation de service
Palmiste	Huile raffinée	Huile non raffinée [AOC], [AFC]
Arachide	Huile raffinée	Huile non raffinée (tous pays producteurs d'arachide)
Coco	Huile de coprah	Huile de coco fraîche [AOC], [AFE], [AFA]
Graines et noix de cueillette		Beurre de karité, huile de <i>soump</i> (<i>Balanites aegyptiaca</i>) [SN], huile de <i>marula</i> (<i>Scelerocarya birrea</i>) [ZA], [NA], huile de <i>safou</i> (<i>Dacryodesedulis spp.</i>) [CM], huile de raisinier sauvage (<i>Lannea microcarpa</i>) [ML]
PRODUITS LAITIERS		

Lait	Lait en poudre reconditionné Lait caillé, yaourt ; lait stérilisé, UHT (souvent à base de lait en poudre)	Lait frais, lait pasteurisé lait caillé, fermenté, Yaourt [CM], [ML], [SN], [BF], ...)
Fromage		Fromages peuhls (ex. <i>wagashi</i> [BJ], [NC])
Beurre		Beurre clarifié, liquide ("huile de beurre"), etc. Crème fermenté (<i>féné</i> [ML])
PRODUITS CARNES		
Viande		Viande séchée condimentée (ex. <i>kilishi</i> [ML], [BF], [NE], [CM]), viande boucanée, fumée
Poisson	Conserves	Poisson séché, fumé, fermenté, braisé [SN], [GH], ...
LEGUMES ET CONDIMENTS		
Légumes fruits	Concentré de tomate	Tomate séchée [TC], oignon séché, gombo séché, piment séché et en poudre
Légumes feuilles		Diverses feuilles fraîches hachées, feuilles séchées et en poudre
Graines		Diverses graines condimentaires de cueillette transformées (ex. <i>soumbala</i> [BF], <i>afintin</i> [BJ], <i>nététou</i> [SN]) <i>jangsang</i> [CM]) Arachides grillées, noix de cajou
FRUITS		
Divers	Jus, sirops	Jus, sirops, morceaux séchés. Confitures, marmelades

[BJ] = Bénin ; [BF] = Burkina ; [CD] = R.D. Congo (Kinshasa) ; [CG] = Congo (Brazza) ; [CM] = Cameroun ; [ET] = Ethiopie ; [GH] = Ghana ; [GU] = Guinée ; [ML] = Mali ; [NA] = Namibie ; [NE] = Niger ; [NC] = Nigeria ; [SN] = Sénégal ; [TC] = Tchad ; [TG] = Togo ; [ZA] = Afrique du Sud ; [SAH] = Pays du Sahel ; [AOC] = Afrique de l'Ouest côtière ; [ACT] = Afrique Centrale ; [AFE] = Afrique de l'Est ; [AFA] = Afrique australe.

